

С 1 июля вступили в силу поправки в закон о долевом строительстве

С 1 июля вступили в силу поправки в закон о долевом строительстве, которые приведут к повышению себестоимости новых проектов и подготовят почву для отказа от участия граждан в этом процессе. Эксперты «Метриум» прогнозируют неминуемый рост цен на новостройки и уход с рынка значительного числа девелоперских компаний.

Главное изменение касается непосредственно системы финансирования жилищного строительства. Долевое участие, при котором покупатели жилья инвестируют средства в стройку, будет упразднено с 1 июля 2019 года. На смену деньгам граждан придет банковский кредит. Большинство других поправок вводят новые требования к застройщикам, без соблюдения которых они лишаются права на привлечение средств покупателей. По оценке экспертов «Метриум», наиболее чувствительными для застройщиков, а значит и для рынка в целом станут пять новых норм.

1. Переход на счета эскроу

Свыше 74% всех инвестиций в жилищное строительство в России составляют средства покупателей, которые связаны с застройщиками договорами долевого участия (ДДУ). После 1 июля 2019 года девелоперские компании лишатся возможности привлекать деньги дольщиков напрямую. Средства покупателей поступят только на специальные банковские счета – эскроу, то есть окажутся в доверительном хранении банка. Пока дом не будет введен в эксплуатацию, и как минимум один из участников строительства не оформит в собственность квартиру, банк не переведет деньги застройщику.

Как предполагается, в период строительства средства граждан

заменяют целевые банковские кредиты (проектное финансирование). Банк-держатель эскроу-счетов выделит деньги на строительство жилого комплекса.

«Между вливаниями в проект покупателей и банковским финансированием есть принципиальная разница, которая заключается в стоимости привлекаемых средств, — указывает **Роман Сычёв, генеральный директор Tekta Group**. — Денежный поток с продаж по ДДУ сразу шел на покрытие операционных расходов, в том числе и по обслуживанию кредитов на строительство. Банковское финансирование предоставляется под процент: застройщик обязан возвращать кредит, что увеличивает себестоимость проекта. Величина ставок по проектному финансированию и конкретные условия кредитования пока не известны. Как предполагается, 3% годовых будут начисляться на сумму эквивалентную сгенерированным деньгам на эскроу-счетах. Остальная сумма кредита будет выдаваться по рыночным ставкам не ниже 10-12% годовых. Таким образом, самые дорогие деньги застройщик займет на начальной стадии реализации проекта, когда привлечение дольщиков только начинается, а капитальные затраты уже высоки. Едва ли кредит для большинства застройщиков будет выдаваться по ставкам ниже рынка. Со временем это станет фактором санации отрасли от слабых «игроков».

С 1 июля 2018 года у застройщиков появляется выбор. Девелоперы могут перейти на использование эскроу-счетов добровольно, и в этом случае они освобождаются от новых требований законодательства о долевом строительстве. Если застройщики предпочтут и дальше привлекать средства покупателей напрямую (до 1 июля 2019 года), для всех новых жилых комплексов, разрешение на строительство которых получено после 1 июля 2018 года, применяются новые требования 214-ФЗ.

2. Ограничение по опыту работы

В новой редакции закона о долевом строительстве вводится понятие — «специализированный застройщик», который

удовлетворяет двум требованиям. Во-первых, такая организация имеет более трех лет опыта строительства многоквартирных домов общей площадью не менее 10 тыс. кв. м.

В каком качестве был получен такой опыт не важно: специализированным застройщиком может стать как технический заказчик строительства (девелопер), так и генеральный подрядчик. Данная мера, считают в «Метриум», может стать преградой на пути новых девелоперских компаний. Чтобы начать новый бизнес в жилищном строительстве, инвестору понадобится контроль над компанией, которая отвечает требованиям по опыту работы, то есть такое юридическое лицо придется приобрести, что повышает проектные затраты.

Во-вторых, как и прежде, специализированный застройщик владеет правами на стройплощадку, а также привлекает средства дольщиков. «Сохраняется ситуация, при которой фактическим инвестором строительства (девелопером) и компанией, владеющей землей и привлекающей средства дольщиков (застройщиком), могут быть разные юридические лица, – комментирует **Лариса Швецова, генеральный директор компании ООО „Ривер Парк“**. – На сегодняшний день в России работает 3 150 девелоперских компаний, которые так или иначе связаны с 4 430 застройщиками. То есть порядка 18% девелоперов контролируют одновременно двух и более застройщиков, однако на долю таких компаний приходится 60% всех строящихся площадей в России. Требования законодательства распространяются именно на застройщиков, но непосредственно девелоперы обычно несут ответственность только в случае судебных разбирательств. С этой точки зрения введение понятия „специализированный застройщик“ никак не проясняет разделение ответственности между девелопером и застройщиком».

3. Административные расходы – не более 10%

Ряд новых требований закона прямо регулирует некоторые финансовые параметры бизнеса. В частности, застройщик не может потратить на административные и прочие сопутствующие расходы

свыше 10% от общей стоимости строительства за весь его период. В число таких затрат входит оплата услуг уполномоченного банка по обслуживанию единого расчетного счета проекта; выплата заработной платы, соответствующих налогов и отчислений; оплата услуг коммерческой организации, выполняющей роль исполнительного органа застройщика; расходы на рекламу, коммунальные услуги, связь, аренду помещений, оборудование для организации рабочих мест.

Над расходами застройщика устанавливается банковский контроль. Уполномоченный банк, где открываются счет застройщика, получает право блокировать любую операцию, противоречащую закону о долевом строительстве. Фактически банк будет вести учет всех административных расходов застройщика, пока они не достигнут предела в 10% от стоимости строительства. Если застройщик попытается провести оплату перечисленных выше услуг больше лимита, то такая операция будет запрещена.

«Норматив 10% более чем достаточен для управленческих расходов, – считает **Кирилл Игнахин, генеральный директор Level Group**. – Как правило, такие затраты составляют 4-5% от расходной части проекта. Однако проблема в том, что ограничение распространяется на более широкий спектр статей затрат, в том числе рекламу. В некоторых проектах удельный вес оплаты услуг рекламных агентств очень высок, особенно если жилой комплекс относительно небольшой. Реклама стоит одинаково дорого как для большого проекта, так и для объекта точечной застройки. В последнем случае только расходы на рекламу могут составлять до 10% от проектной стоимости. Соответственно, в этом случае ограничение не позволит застройщику уложиться в отведенный законодателями предел затрат».

4. Авансовые платежи – не более 30%

Новая редакция закона о долевом строительстве ограничивает размер авансовых платежей, который застройщик может направить в течение реализации проекта подрядчикам для выполнения определенных работ. В перечень таких работ входят

строительство многоквартирных домов, подготовка проектной документации и ее экспертиза, выполнение инженерных изысканий, строительство и реконструкция инженерно-технического обеспечения на участке, подготовка документации по планировке территории.

Общая сумма авансовых платежей по этим расходам не должна превышать 30% от проектной стоимости. Однако, отмечают эксперты «Метриум», значительная часть расходов, указанных в новой редакции, приходится еще на тот период, когда застройщик не начинает строительство. В частности, результаты проектирования, изысканий и экспертизы проектной документации оплачиваются девелопером еще до начала строительства, нередко за собственный счет, а не за деньги дольщиков, которые данная норма должна обезопасить от рискованных трат. Тем не менее они включаются в общий лимит авансированных платежей, которые сделает застройщик уже после начала привлечения средств покупателей.

«На мой взгляд, доля авансовых платежей в общих проектных затратах либо соответствует уровню в 30%, либо ниже его, – считает **Евгения Акимова, генеральный директор IKON Development**. – В связи с этим, я полагаю, что соблюдение данного лимита не приведет к трудностям для девелоперов. Однако нужно учитывать, что директивно установленный жесткий ограничитель может по-разному сказаться на бизнесе застройщика в разных рыночных ситуациях. К примеру, если на небольшом региональном рынке генеральные подрядчики или поставщики стройматериалов фактически являются монополистами, то они могут потребовать от девелопера больших авансов за свою работу, используя свое преимущественное положение. В этом случае лимит может оказаться фактором, осложняющим реализацию проекта».

5. Нарушение сроков – запрет на новые проекты

Законодатели ввели ряд строгих мер в отношении застройщиков, которые нарушают сроки ввода жилья. В частности, у властей

появилось новое основание в отказе на выдачу заключения о соответствии (ЗОС). ЗОС – это важный документ, который подтверждает, что власти проверили застройщика и установили, что он соответствует нормам 214-ФЗ. Только после получения данной бумаги девелопер может зарегистрировать первый ДДУ и начать привлекать средства покупателей. Теперь если застройщик имеет в портфеле хотя бы один объект, сроки ввода в эксплуатацию которого нарушены на три месяца и более, органы стройнадзора не выдадут ему ЗОС, и он не сможет начать реализацию нового проекта.

Аналитики «Метриум» подчеркивают, что речь идет непосредственно о сроках завершения строительства, указанных в проектной декларации, а не о времени передачи жилья дольщикам. Разница в том, что даты передачи застройщик обычно прописывает со значительным запасом, чтобы не возникла просрочка, дающая покупателю основания требовать компенсаций или даже расторжения ДДУ. Срок строительства, как правило, указывается реальный, потому что чем быстрее застройщик обещает построить жилье, тем более оно привлекательно для покупателей. Кроме того, действие разрешения на строительство также ограничено, и период реализации проекта не может превышать отведенное на возведение здания время. Соответственно, теперь нарушив сроки строительства, застройщик может потерять право реализовывать новые проекты.

«С одной стороны, такая жесткая мера, как фактический запрет на старт новых проектов при нарушении сроков ввода в других будет способствовать повышению дисциплины застройщиков, – говорит **Александр Зубец, генеральный директор ООО „Новые Ватутинки“**. – Вместе с тем нужно понимать, что данная мера осложнит работу крупных девелоперов, портфель которых насчитывает десятки проектов и строящихся многоквартирных домов. Нарушение срока ввода лишь в одном объекте может парализовать расширение деятельности такого „игрока“. Кроме того, не следует сбрасывать со счетов психологический фактор: как только потенциальные покупатели узнают о каких-либо

проблемах у застройщика, это сразу приводит к спаду спроса в его проектах. Таким образом, данная мера создает существенные риски для некоторых девелоперов».

«Несмотря на жесткий характер поправок в закон о долевом строительстве, их вступление в силу не приведет к шоковой реакции рынка, – комментирует **Мария Литинецкая, управляющий партнер „Метриум“, участник партнерской сети CBRE**. – Новые требования к застройщикам распространяются только на тех из них, кто начнет реализацию проекта по разрешениям на строительство, полученным после 1 июля 2018 года. Таким образом, на рынке как минимум 1-1,5 года будут преобладать проекты, реализуемые по старым правилам. Многие девелоперы форсировали получение разрешений на строительство, чтобы накопить своеобразный банк будущих проектов, который позволит им некоторое время работать по старым требованиям.

Что касается перехода к проектному финансированию, оно также затронет не всех застройщиков, а только тех, кто не успеет до 1 июля 2019 года зарегистрировать хотя бы один ДДУ. Таким образом, нас ждет как минимум два года плавной интеграции участников рынка в новые правила работы в строительной отрасли. Поэтому только новые требования законодательства не приведут к росту цен на строящееся жилье. В то же время спустя примерно два года, когда большая часть проектов и их девелоперов попадут в зону действия нового законодательства, рост цен на жилье уже будет неизбежен, так как большинство поправок в 214-ФЗ прямо повлияют на себестоимость реализации проектов».

Источник: <http://sroportal.ru>